

NIGEL SWAIN

Posztszocialista kapitalizmus

BEVEZETÉS

Az 1989-et követő két évtizedben a kelet-közép európai országok (KKE)¹ piacgazdasággá és liberális demokráciává alakultak át, valamint tagjai lettek a Nyugat két nagy védőernyőjének, a NATO-nak és az Európai Uniónak. Radikális volt mind a gazdasági, mind pedig a politikai átalakulás, annál is inkább, ha figyelembe vesszük, hogy a szocializmusból a kapitalizmusba történő átalakulás precedens nélküli a világtörténelemben. A kapitalizmus (endogén) kialakulásáról és fejlődéséről Európában igen impresszív mennyiségű történeti munka született,² és a függőségi elmélet (dependencia-elmélet) bukását, valamint az „imperializmus” marginalizálódását és a „globalizáció” felemelkedését megelőzően a politikai közgazdászok is nagy figyelmet fordítottak az „alulfejlett” területek kívülről vezérelt integrációjára, és az egykori gyarmati területek beolvadására a globális gazdasági rendszerekbe.³ De kapitalizmust építeni olyan fejlett régiókban, amelyek megszilárdult társadalmi-gazdasági struktúrákkal rendelkeztek, elvetették a magántulajdont és magát a piaci logikát, és politikai berendezkedésük évtizedekig állított alternatívát a kapitalista Nyugat elé – nos, ez nem volt más, mint ugrás az ismeretlenbe. Az alábbi elemzésben megkísérlem nyomon követni ennek a posztszocialista kapitalizmusnak az eredetét és rámutatni megkülönböztető sajátosságaira. Megközelítésem empirikus, de felfogásában nem empirista. Elméletileg az alábbi, aligha vitatható axiómákból indulok ki: hogy ami kialakult a posztszocialista Kelet-Európában, az a kapitalizmus egy formája; hogy ez a

¹ Tanulmányomban elsősorban azzal a hat országgal foglalkozom, amelyek nem voltak sem szovjet, sem pedig jugoszláv tagköztársaságok, és beléptek az EU-ba. Ezek: Lengyelország, a Cseh Köztársaság, Szlovákia, Magyarország, Románia és Bulgária.

² Lásd például Hilton (1978), Thompson (1968), Landes (1966), Holton (1985).

³ Lásd például Amin (1977), Frank (1972), Alavi (1972), valamint az afrikai kapitalizmusról a *Review of African Political Economy* különszámát: 4, 8 (1977).

kapitalizmus történetileg egyedi formája, mert akárhogyan is hívjuk az 1945 és 1989 közötti időszakot (szocializmus, államszocializmus, államkapitalizmus, eltorzult munkásállam), ebből a társadalmi-gazdasági formációból (amelynek jellemzői a központosított gazdaságirányítás, és a gazdaság 90 százalékos állami tulajdona, amely magába foglalja a termelőeszközök, az elosztás és a csere állami tulajdonát) nem történt még hasonló átmenet a kapitalizmusba; és ezért elméletileg hasznos rámutatni speciális vonásaira.

A kelet-európai posztszocialista kapitalista demokráciának négy tűzpróbát kellett kiállnia, vagy úgy is mondhatjuk, hogy négy komoly ellenerő hatott e demokráciák sikere ellen. Az első tényező a szocialista örökség, amely rányomta bélyegét a társadalmi, kulturális és gazdasági szférákra. A második hasonlóképpen a szocialista múlt része volt, de nagyrészt az örökség ellen dolgozott: ezek azok az új politikai elitek, amelyek a késő szocialista időszakban sokat tettek azért, hogy lebontsák a régi rendszert, és felépítsék az új, posztszocialista politikai struktúrákat. A harmadik tényező a nagy nemzetközi politikai szereplők stratégiai irányvonala, kisebb mértékben a NATO-é, különösen pedig az Európai Unióé (EU); míg a negyedik szintén nemzetközileg operált, de tisztán gazdasági síkon: a többnyire, de nem kizárólagosan Nyugat-Európában székelő multinacionális vállalatok (MNV). Ez a négy erő együttesen, bár különböző módon alakította a posztszocialista gazdaságot (első rész) és társadalmat (második rész), amelyet tanulmányomban tárgyalok.

ELSŐ RÉSZ: PIACGAZDASÁGOK (POSZTSZOCIALISTA JELLEMZŐKKEL)⁴

A szocializmus gazdasági örökségének három jellemzője határozta meg, hogyan zajlott le a privatizáció sokat vitatott folyamata, ami nélkül pedig nincs kapitalista gazdaság. Az első mindjárt az, hogy nem volt olyan piac, ami egyetemes értékmérőül szolgálhatott volna; a negyvenéves kísérlet egy olyan gazdaság létrehozására, amely a társadalmilag szükséges munka és idő bonyolult kalkulációján alapul, elkerülhetetlenné és megoldhatatlanná tette a vállalatok felül- vagy alulértékeléséről folytatott vitákat. A második gondot az jelentette, hogy a hazai megtakarítások igen alacsonyak voltak a vásárlásokhoz, végül a harmadikat pedig az, hogy a szocialista gazdaság „ha áraiban nem is, de minőségében versenyképtelen volt a nemzetközi piacokon” (Martin, 1999, 86). A szocialista gazdaságokat a rugalmatlan, egyedi igényekhez alkalmazkodni nem tudó, tömegtermelésre alapozott, állami tulajdonú

⁴ A gazdasági átmenet első tizenkét évének kritikai értékelését lásd: Dyker (2004, 291-321). A régió gazdaság- és társadalomtörténetét Berend (2009) 1973 óta tekinti át.

nagyvállalatok túlsúlya jellemezte, amelyek nemzetközi szemmel nézve nem is voltak olyan nagyok, és semmiképpen nem voltak multinacionálisak. Miután negyven évig működtek olyan gazdasági környezetben, ahol az árak nem tükrözték a lehetőség-költségeket (Boltho, 1971, 65), nem alakult ki totális faktor-produktivitás (Swain, 1988, 202-4), a vezetők pedig inkább arra kaptak ösztönzést, hogy a régi technológiát vigyék tovább, ahelyett, hogy akár kockázatot vállalva is újítsanak és kísérletezzenek, ezek a vállalatok bizony meglehetősen kétes értéket képviseltek a huszadik század utolsó évtizedének nemzetközi piacán.⁵

A fenti három tényező együtt eleve meglehetősen bizonytalan és zavaros hátteret adott a privatizációnak. Mandelstam úgy jellemezte ezt a helyzetet, hogy „érték nélküli javakat adnak el tőke nélküli vásárlóknak” (1993, 6). De volt egy negyedik meghatározó tényező is a szocializmus gazdasági örökségében: az iparra fektetett, aránytalanul nagy hangsúly. Gyengék voltak vagy pedig teljes egészében hiányoztak azok a szektorok, amelyek a poszt-indusztriális nyugati gazdaságok húzó ágazatait alkották. Ezért tehát a posztszocialista hiánygazdaságok (gondolok itt elsősorban a szolgáltató és a kereskedelmi szektorok gyengeségére) különösen alkalmas vadászterületnek ígérkeztek a fejlett kapitalista országok számára, kínáljanak egyébként akármilyen rossz befektetési lehetőséget is a leépítésre váró szocialista nagyvállalatok, különösen a nehéziparban és a bányászatban, aminek a fejlesztésére a szocializmus egykor annyit áldozott. Meg kell említenünk az erőltetett iparosítás másik sajátosságát: az alul-urbanizáltságot, amelynek eredményeképpen kialakult egy Nyugat-Európában szokatlanul nagy, döntően falusi proletariátus (Konrád&Szelényi, 1974; Kideckel, 1993, 63-4; Swain, 1994, 30-32).

Az 1990-es évek elején heves viták folytak a politikusok és tudósok között arról, hogy melyik a privatizáció legjobb mechanizmusa, valamint mi a jobb, a „sokkterápia” relatív előnyei, amelyeket sokan hangsúlyoztak, vagy inkább a „fokozatosság”. A radikális reformerek az előbbit pártolták, a menedzserek és államhivatalnokok inkább az utóbbit. De az elmúlt két évtized perspektívájából azt mondhatjuk, hogy a szocialista örökség meghatározóbbnak bizonyult, mint a korai posztszocialista hatalmi elitek politikája.⁶ Gyorsan felhagytak „a sokkterápiával”, miután a „sokk” következményei társadalmilag elfogadhatatlannak bizonyultak az egyes országokban.⁷ Ráadásul az egyes

⁵ Lásd például Hughes&Hare (1991, 80).

⁶ Dyker szerint nincs egyértelmű megfelelés a makrogazdasági sokkterápia és az átmenetnek a GDP és a termelékenység növekedésében mért általános sikere között (2004, 349).

⁷ A leglényegesebb kérdésben azonban nem történt változás: a keleti gazdaságok továbbra is nyitottak maradtak a nyugati vállalatok előtt, és nem lehetett védeni a hazai cégeket (Gowan, 1995). Gowan szerint pontosan ez volt a „sokkterápia” lényege (1996, 130). A sokkterápiával való szakítás lengyelországi tapasztalatairól lásd Myant (1993, 85).

privatizációs technikák nem befolyásolták komolyan a hosszú távú kimenelt. A hazai megtakarítások hiánya és az eladásra kínált vállalatok alacsony nemzetközi vonzereje együttesen azt eredményezték, hogy a legtöbb cég olcsón kelt el (akárhogyan számoljuk is az értékét), és általában az alkalmazottak és a menedzserek tulajdonába került (mert csak nekik volt érdekük, hogy a vállalat fennmaradjon).⁸ A nemzetközi befektetők kicsemegézték a legértékesebb „koronaékszereket”, amelyeknek volt nemzetközi reputációjuk, mint például a Škodát, a Tungsramot, vagy pedig azokat a cégeket, amelyek a piac monopóliumát kínálták a szerencséseknek, mint a dohány- és az élelmiszeripar (Radice, 1995, 296), később pedig továbbléptek a biztos hozamot ígérő közművek, valamint a bank- és pénzügyi szektorok felé, amelyek gyakorlatilag „szűz területet” jelentettek a KKE-országokban.

A privatizációt követte a szocialista gyáripár gyors leépítése, a dezindusztrializáció és a tömeges munkanélküliség. Egy kelet-ázsiai típusú megoldást, amely megőrizhette volna a KGST egységes piacát, és megvédhette volna, legalábbis ideiglenesen, az egykori tagországok iparát,⁹ gyakorlatilag kizárt a KKE-országok állandó politikai torzskodása és rivalizálása. Mindezen tényezők szerencsétlen együttese súlyos gazdasági recesszióhoz vezetett az egész régióban, amely csaknem egy évtizedig tartott még a fejlettebb területeken is, és jóval tovább mint egy évtizedig a történetileg kevésbé fejlett KKE-államokban.

1. táblázat. Gazdasági teljesítmény 1989-2009

	GDP 1989=100			A privát szektor részesedése a GDP-ből		
	1995	1998	2009*	1995	1998	2009
Bulgária	76	66	108	45	65	75
Cseh Köztársaság	85	93	135	70	75	80
Magyarország	86	95	127	60	80	80
Lengyelország	99	117	181	60	65	75
Románia	84	78	117	55	60	70
Szlovákia	84	99	156	60	75	80

*becslés

Forrás: EBRD Economic Analyses and Forecasts, <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/forecasts.shtml>, letöltve 2010 június.

⁸ Earle és Estrin (1996, 29) adnak adatokat az egyes vállalatoknál dolgozók összlétszámáról (beleértve a menedzsereket). A privatizációs technikák összehasonlításáról lásd Frydman et al (1993).

⁹ Amsden et al meggyőzően érvel, de egyetlen mainstream nemzetközi szervezetet sem támogatott egy ilyen típusú megoldást.

Mindazonáltal, ahogyan az 1. táblázatból kiolvashatjuk, a magánszektor jelentősen nőtt az első posztszocialista évtizedben, különösen az új vállalkozások számában tapasztalunk gyors növekedést. Estrin leszögezi: „A vállalkozások döntő többségét és az új munkalehetőségeket – az utóbbit tekintve talán Csehszlovákia és Magyarország kivételével – az újonnan alakult cégek adták, elsősorban a szolgáltatási szektor kisvállalkozásaiban, az építőiparban, a közlekedésben és a kiskereskedelemben” (1994b, 13). Az ENSZ szintén megállapította, hogy az 1990-es évek közepén igen nagy lendülettel folyt a magáncégek alapítása (UN/ECE, 1995, 72). Johnson és Loveman az újonnan kialakuló magánszektornak tulajdonítja Lengyelország kezdeti gazdasági sikereit (1995, 8-9, 134-5), Kostova pedig Bulgáriában dokumentálja az „alulról” kezdeményezett magáncégek elszaporodását (Kostova, 2000, 199). Megjegyezzük, hogy Estrin kezdeti fenntartásait Magyarországgal kapcsolatban nem igazolták a későbbi számok. Laki adatai szerint 1989 és 1993 között megduplázódott a magántulajdon (csaknem hétmillióra), miközben 86,000-re nőtt, vagyis megnégyszereződött a részvénytársaságok száma. Az utóbbi 2005-re csaknem megháromszorozódott, miközben az előbbi inkább stagnált (Laki, 2008, 124-5).

Az EU volt a harmadik döntő tényező a posztszocialista kapitalizmus formációjának kialakításában. A politikai szférában játszott a legnagyobb szerepet, de a szűken értelmezett gazdasági életre is volt befolyása. Érdemes itt idézni az EU-szkeptikusok véleményét, akik szerint az EU-csatlakozási tárgyalások olyan fórumot biztosítottak, ahol a tagországok kormányai garantálták saját nemzeti gazdasági védelmeik érdekeit (Baun, 2000, 213). A társulási egyezségek, amelyeket úgy reklámoztak, mint az EU segélycsomagját a régió számára, valójában a nyugati vállalatokat juttatták előnyökhöz: míg a tarifamódosítások az új tagországoknak kedveztek, addig a régi tagországok tarifán kívüli terhei érvényben maradtak. Ennek hatására 1989 és 1994 között megháromszorozódott az EU-export a régióba (Gowan, 1995, 25-8; Pollert, 1999, 86; Martin 1999, 134). A vállalatok többsége (legyen akár állami tulajdonú, akár privatizált) úgy reagált a KGST-piac összeomlására és a kereskedelem liberalizálására, hogy megpróbált új piacokat keresni a már létező termékek számára. Az új termékek kifejlesztését az első helyen az is meggátolta, hogy nem volt elegendő tőkeerejük. A liberalizált piacokon azonban hasztalan próbáltak meg olyan termékeket eladni, amelyek nemzetközileg nem voltak versenyképesek. Mivel az ajánlott neoliberális recept az volt, hogy az államnak ki kell vonulnia a gazdaságból, nem volt mód a bajba jutott vállalatok megmentésére, amelyek menthetetlenül belecsúsztak az adósságszökevénybe és a fizetéseképtelenségbe. És valóban, a vállalkozói eladósodás 1991-ben a GDP 50 százalékát tette ki (Martin, 1999, 84&95). Az EU bátorításával a „nyugati cégek akkor rohamozták meg a KKE-piacokat,

amikor a helyi vállalatok a legkevésbé sem voltak képesek a hatékony védekezésre” (Martin 1999, 134).

Az irodalomban felvetik, hogy a nyugat-európai MNV-k megjelenése a régióban egybeesett egy olyan időszakkal, amikor az észak-amerikai vállalatok a termelést kihelyezték az olcsó munkabérű és rugalmasabb munkaerőpiaccal rendelkező latin-amerikai országokba, a japánok pedig Kelet-Ázsiába (Berend 2009, 117; Kurz&Wittke, 1998, 63-4). A munkabérek az átalakulás kezdetén valóban mindössze az EU-s bérek 7 százalékára rúgtak, és 2001-re is csak 15 százalékra nőttek,¹⁰ és az is igaz, hogy a szocialista gazdaságokban figyelemreméltóan lazák a munkavédelmi, a biztonsági és a környezetvédelmi előírások. De a nyugat-európai vállalatokat legalább ennyire vonzották a piacok. Dyker arra a következtetésre jut, hogy „a külföldi befektetőket jobban érdekelték a piacok, mint a termelési tényezők” (Dyker, 2004, 358), és Martin is úgy látja, hogy a régió elsősorban mint piac keltette fel a nyugati vállalatok figyelmét (Martin 1999, 142).¹¹ Az elmúlt két évtizedben Kína lett nemcsak Japán, hanem az egész világ olcsó „dologháza”, de a KKE gyengén fejlett fogyasztói ipara, fejletlen infrastruktúrája és hiányzó pénzügyi szektora kitűnő piaci lehetőséget kínált a nyugat-európai vagy egyéb székhelyű MNV-k számára, különösen az élelmiszeriparban, a kiskereskedelemben, a médiában, a telekommunikációban és a bankszektorban (Berend, 2009, 118-20).¹²

Az 1990-es évek közepén a Világbank megállapítása szerint „csak szerény mennyiségű tőke áramlott” a régióba (Martin, 1999, 138). De ahogy nőttek az EU-tagság esélyei, úgy nőtt az esély arra, hogy megszűnnek a tulajdonjog és az átláthatóság még fennálló bizonytalanságai, és egységes lesz az adószabályozás. Ezek a hiányosságok, valamint a késlekedés, hogy végrehajtsák a Svejnar által „második típusúnak” nevezett reformokat („olyan törvénykezés, szabályozás és intézményrendszer kialakítása, amely biztosítja egy sikeres piacorientált gazdaság környezeti feltételeit”) (2002, 5) sokáig távol tartották a befektetőket a régiótól. Az EU-tagság és a hozzá kapcsolt feltételek hatására az „alacsony elkötelezettségű stratégiákból” (egyszerű marketing) olyan „magas elkötelezettségű stratégiák” lettek mint a közös vállalkozások

¹⁰ Ha az átváltási paritást figyelembe vesszük, akkor Lengyelországban, a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában, Magyarországon és Szlovéniában az EU átlag negyedével számolhatunk, Romániában és Bulgáriában azonban csak a tizedével. Ha a vásárlóerő-paritással számolunk, akkor a kelet-európai bérek az EU-átlag 30-35 százalékára rúgnak (Berend, 2009, 121-2).

¹¹ Lásd még Pollert (1999, 112-16), Radice (1995, 294).

¹² Hasonló képet fest Berend egy korábbi művében (1999, 112-16) és Martin (1999, 143). Az 1990-es évek közepére a nyugat-európai MNV-k adták a külföldi befektetések háromnegyedét Magyarországon és Bulgáriában, és kétharmadát a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában és Lengyelországban (Pollert, 1999, 115).

és saját tulajdonú leányvállalatok (Martin, 1999, 132-52). Az ezredfordulóra Lengyelországban és a Cseh Köztársaságban külföldi vállalatok foglalkoztatták a népesség legalább 27 százalékát, emellett ők adták a befektetés 53 százalékát, az eladások 42 százalékát és az ipari export 59 százalékát. Legalább ezen arányok fele érvényes Magyarországra (Berend, 2009, 115). 2008-ra a hat KKE-országban a teljes banki szektor külföldi részesedése 76,5 (Lengyelország) és 99,2 (Szlovákia) százalék között váltakozott.¹³

Noha a külföldi befektetések némelyike a kelet-európai cégek számára is lehetőséget adott a „kiegészítő specializálódásra” és a technikai fejlődésre (Berend, 2009, 124; Kurz&Wittke, 1998, 65), Kurz és Wittke szerint a fejlődés fő hajtóereje a nyugat-európai vállalatokhoz való strukturális alkalmazkodás (1998, 77-78), egy, a közép-európai autóparról készült tanulmány pedig megállapítja, hogy a régió „egyre inkább függ a külső erőktől” (Sadler, 2003, 116). Dyker megkérdőjelezi az ilyen befektetések hasznát a régió számára, megjegyezve, hogy „a legfejlettebb átmeneti gazdaságok is küszködnek azzal, hogyan hozzanak létre saját tulajdonú ellátó szektort” (2004, 12). Mind a függőséget, mind pedig a felajánlott lehetőségeket jól tükrözi az IBM magyarországi befektetési profiljának átalakulása. 1994-ben az IBM alapított egy 4,000 fős merevlemez-gyártó vállalatot Nyugat-Magyarországon, amit 2002-ben bezárt, és a számítógépes szolgáltatásokat vette célba. 2008-ban 800 szolgáltatói állást kínált fel a régi telephelyen, és csaknem kétszer annyit a cég új, budapesti irodáiban.¹⁴

A közgazdasági *mainstream* irodalom szerint a kis-és középvállalkozások (KKV) központi jelentőségűek az átmenet sikere szempontjából, mert elősegítik a foglalkoztatást, és erősítik a gazdaságban az újítást és a rugalmasságot. A KKE-országokban elsősorban olyan szektorokban találjuk meg őket, ahol a szocialista gazdaság gyenge volt. Fejlődésüket azonban a kutatók, Dallago és McIntyre, és az EBRD sem találja kielégítőnek. Egyes országokban a szektor kicsi maradt; máshol, mint Lengyelországban és Magyarországon, kiterjedtebb volt, de piacrészekben működött, és nem volt versenyképes. A KKV-k a személyes szolgáltatásokban és az építőiparban koncentráálódtak, ahol gyorsan megtérültek a befektetések, az indulás pedig nem igényelt nagy tőkét (Dallago&McIntyre, 2003, 206&210). Dallago és McIntyre így jellemzi a KKV-ket: „koncentráció a kereskedelemben (különösen a kiskereskedelemben), idegenkedés a befektetéstől és a növekedéstől, a befektetések gyors

¹³ Forrás: EBRD Strukturális Változások Mutatója: <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/forecasts.shtml>, accessed June 2010.

¹⁴ Lásd még Pollert (1999, 116-21) és Hardy (2009, 87-90). Az IBM-hez lásd (2009, 129), valamint a következő honlapokat: <http://www-05.ibm.com/employment/hu/idc/history.html>, <http://www-05.ibm.com/employment/hu/ibmisc/history.html>, <http://www.hartford-hwp.com/archives/63/143.html>, letöltve 2010 június.

megtérülésének hajszolása, munkaigényes és hagyományos technológiák alkalmazása, és nemritkán a fekete gazdaságban folytatott tevékenység vagy kapcsolat a fekete gazdasággal” (2003, 214).¹⁵ Richard Scase megkülönbözteti a vállalkozói és a tulajdonosi „szellemet”; nézete szerint az utóbbi jellemző a posztszocialista KKV-kre: nyereségelhajzás hosszú távú felhalmozás nélkül, a javak személyes fogyasztásra vagy kereskedelemre való felhasználása (Scase, 2003). Ráadásul a vállalkozások maguk is nagyon kicsik. Az átmeneti gazdaságok KKV-inek 90-96 százaléka volt „mikrovállalkozás” (0-9 fő alkalmazott), és az egyszemélyes vállalkozások aránya (20 százalék) is kétszerese az OECD átlagnak, bár alacsonyabb, mint Latin-Amerikában és Ázsiában (Glinkina, 2003, 59). Ezek a KKV-k a gazdaság relatíve kis szektorát teszik ki. Dyker megállapítja, hogy a 100 főig terjedő vállalkozások a régió legtöbb országában csak a foglalkoztatottak 10 százalékát alkalmazzák (ez 20 százalék Lengyelországban és Magyarországon), míg az EU-ban ez az arány 50 százalék (2004, 309).

Talán a mezőgazdasági szektor az, ahol a leginkább megmutatkozik a posztszocialista kapitalizmus posztszocialista jellege; ámbár éppen a mezőgazdaság volt az a szektor, amelyre az EU alapvető és szerencsétlen módon torzító hatást gyakorolt. A szocialista mezőgazdaság kettős szerkezete (nagy kiterjedésű termelőszövetkezeti földek és a háztáji kis földek) a posztszocialista magántulajdonosi korszakban is fennmaradt, ahogyan ezt számos tanulmány igazolja.¹⁶ A nem-földjavak olyan gazdaságokba koncentráálódtak, amelyeket az egyes országokban eltérő arányokban birtokoltak egyének, cégek vagy szövetkezetek; ezek többsége nyugat-európai szinten működött. A földtulajdon azonban apró (nemegyszer névleges) kis parcellákra oszlott, számtalan kis törpebirtokossal, akik 1992-ben *de facto* és *de jure* tulajdonjogot kaptak. A falvakon élők közül többen műveltek földet önellátásra, de többre nem. A városi munkanélküliek és a régió alulurbanizáltsága folytán létrejött nagy bevándorló munkásréteg hasonlóképpen rákényszerült arra, hogy az önellátó gazdálkodással próbáljon szerencsét; sok új „földbirtokost” Lengyelországban és Romániában pedig egyenesen rákényszerítettek a körülmények, mert nem voltak jogosultak munkanélküli segélyre, amennyiben volt földtulajdonuk (Swain&Vincze, 2001, 176; Borowicz, 1996, 20). De a legtöbb földet azok a kis létszámú nagygazdaságok bérlik, amelyek az élelmiszer legnagyobb részét megtermelik (Swain 2004, 212-19), és úgy tűnt, hogy a termelők nem panaszkodnak az ilyen földpiaci „szabálytalanságokra”, amiket általában a magas tranzakciós költségeknek (közös tulajdon, a szakértelem és a jogok aszimmetrikus megoszlása a tulajdonosok és a bérlők között) és a tőkélet-

¹⁵ Lásd még Glinkina (2003, 62).

¹⁶ Lásd például Swain (1999), Sarris *et al* (1999), Pouliquen (2001), Ciaian & Swinnen (2006, 813), Gorton *et al* (2009).

len versenynek tulajdonítanak (Ciaian&Swinnen, 2006, 799-802).¹⁷ Vannak, akik úgy gondolják, hogy akkor lendül majd fel a földpiac, ha a nem-rezidens külföldiek is vásárolhatnak földet (néhány év múlva megszűnnek majd a korlátozások).¹⁸ De ez nem magyarázza meg, hogy miért nem alakultak ki hazai földpiacok az elmúlt húsz évben; és a földvásárlás korlátozása nem tartotta távol a külföldi befektetőket a kelet-európai mezőgazdaságtól, legalábbis Magyarországon semmiképpen sem, ahol magasabb tőkeintenzitással voltak jelen, mint hazai szomszédaik.¹⁹ A gazdálkodás ezen szokatlan struktúrája kiemeli az EU Közös Mezőgazdasági Politikájának (KMP) torzító hatásait. A KMP kritikusai szerint az aranyszabály az, hogy a segélyek 80 százaléka a gazdák 20 százalékaához vándorol (Grant 1977, 77). Egy friss magyar kutatás szerint a segélyek 70 százaléka gazdagította a gazdák mindössze 7 százalékát (Bíró, 2010, 77), a romániai adatok pedig ennél is erősebb aránytalanságokat tükröznek (a gazdaságok 0,5 százaléka jogosult a segélyek 21 százalékára (Gorton *et al*, 2009, 1313). A „farmsubsidy.org” szervezet jelentése szerint 2008-ban a segélyezett felső tíz százaléka kapta a segélyek 75 százalékát a Cseh Köztársaságban. Ez az arány 87 százalék volt Szlovákiában, miközben csak 42 százalék Lengyelországban (hasonlóan Dániához és középúton Franciaország és Németország között).²⁰ Ugyanakkor nem alkalmaztak olyan vidékfejlesztő stratégiákat, amelyek a falusi szegénységet részesítették volna előnyben (Gorton *et al*, 2009, 1310; Swain, 2004, 211).

MÁSODIK RÉSZ: KAPITALISTA TÁRSADALOM (POSZTSZOCIALISTA JELLEMZŐKKEL)

Az EU és a MNV-k közvetlen hatása kevésbé feltűnő, ha szemügyre vesszük a posztszocialista kapitalizmus által létrehozott társadalmi struktúrákat, amelyek kialakulásában fontos szerepet játszott a szocializmus társadalmi és kulturális öröksége. Ebben a részben először is számba veszem a kapitalista gazdaság motorjának – a tőkének és a munkának – társadalmi jellemzőit, majd pedig rátérek a jövedelem, az etnikum és a társadalmi nem által strukturált társadalmi egyenlőtlenségek tárgyalására.

Ami a tőkét és a munkát illeti, a szocialista örökség két olyan eleme bizonyult nagyon meghatározónak, ami tulajdonképpen nem más, mint a piaci nyomás hiányának két oldala. Az érem egyik oldala az a sajátosság volt, hogy a szocializmus a burzsoázia helyett kialakított egy „szolgáló osztályt”

¹⁷ Lásd még Lerman (2001, 100; 2004, 181).

¹⁸ A kérdés biztonsági oldaláról lásd Tesser (2004).

¹⁹ Lásd Bíró adatait (2010, 29 & 37).

²⁰ Forrás: <http://farmsubsidy.org/>, letöltve 2010 június.

(Goldthorpe, 1980, 40), vagyis egy magasan képzett szakemberekből álló, ugyanakkor vállalkozók nélküli középosztályt. Ezt a szolgáló osztályt összetartotta egy közös, meglehetősen konvencionális polgári kultúra, emellett tagjai szoros személyes kapcsolatokat alakítottak ki, részben az általános társadalmi hálózatokon, részben pedig a párttagság révén²¹: miközben nem volt gazdasági tőkéjük, elegendő emberi és társadalmi tőkével rendelkeztek. Az érem másik oldala pedig az a közeg volt, ahol (a termelés és a fogyasztás minden szintjén) egymásba fonódott az „első” és a „második gazdaság”: igaz, ez jókora improvizációt és leleményességet igényelt, de nagyon kevés személyi kockázatot. A szocializmus óriási, kevéssé hatékony, iparra és tömegtermelésre alapozott vállalatainál sem a vezetést, sem pedig a munkásokat nem ösztönözte innovációra formális munkaköri leírásuk. Ehelyett a vezetést inkább arra biztatták, hogy „védje a saját hátszágát”, a munkásokat pedig arra, hogy teljesítsék a terveket. Azok voltak a sikeres vezetők, akik informális csatornákon keresztül meg tudták oldani az anyagellátást és általában ki tudták küszöbölni a vállalat ellátásának krónikus hiányait, miközben a munkásokat szintén nagy kihívások elé állította az anyag- és eszközhiány, ami állandó innovációt igényelt az egyes munkafázisoknál, és amivel a nyugat-európai „gépesített” munkaerőnek nem kellett megbirkóznia. A munkahelyen kívül az emberek inkább visszahúzódtak a háztartásba és a fogyasztásra koncentráltak, ami nem is volt olyan könnyű feladat a Nyugaton jól ismert óriási és jól ellátott áruházak hiányában; ezért nevezték egyes NDK-kutatók az országot „réstársadalomnak” (Gaus, 1986). Az ellátás megoldása, ezt nem kell hangsúlyoznunk, sok improvizációt, innovációt és kapcsolati tőkét igényelt.²² De a szocialista állami állások biztonságosak voltak még Magyarországon is, ahol pedig kialakult egy jelentős második gazdaság; a munkások abban a biztos tudatban próbálhatták ki leleményességüket és szakértelmüket a második gazdaságban, hogy állami állásukat kudarc esetén sem veszíthetik el.²³

Ma már általánosan elfogadott az az állítás, hogy a későszocializmus régi politikai elitje gazdasági tőkévé konvertálta át politikai tőkéjét, és ők alkotják a posztszocialista kapitalizmus új gazdasági elitrétegét, és ez általában igaz is. Az állításból azonban hiányzik a pontosítás, ahogyan erre Eyal *et al* rámutatnak, legalábbis a Cseh Köztársaság, Magyarország és Lengyelország esetében (1998).²⁴ Érvelésük és bizonyításuk világos. A „nómenklátúra”

²¹ A párt által kialakított hálózatokról lásd: Róna-Tas and Böröcz (2000. 218).

²² Magyar példát mutat be Kenedi (1981).

²³ Hasonlóképpen működött a második gazdaság is a késő szocializmusban, hiszen biztos volt a piac, mert kihasználta az első gazdaság „réseit” és hiányait. Az elsődleges szakértelmet az jelentette, ha valaki ügyes volt a beszerzésben; a marketing sokkal kevesebbet számított. Köszönöm Bruno Dallagónak ezt az észrevételt.

²⁴ A kutatásban benne volt Oroszország, Bulgária és Szlovákia, a könyvből azonban kimaradt az elemzésük.

(vagyis a politikai elit) valójában lefelé volt mobil; az igazi nyertesek a második vonalbeliek, vagyis a technokrácia, a szocialista „szolgáló osztály” kevésbé politikus rétegének tagjai voltak. Közülük sokan természetesen párttagok is voltak, és hasznot húztak abból a társadalmi tőkéből, amelyet a párttagság jelentett, de nem voltak tagjai a politikai apparátusnak (1998, 117&120). Hasonló eredményekre jutott Slomczynski és Mach: nem a csúcsvezetők, hanem a középvezetők váltak vállalkozóvá, és a párttagság önmagában nem jelentett különösebb előnyöket (1996, 175-7). Róna-Tas és Böröcz bulgáriai kutatásai megerősítették Eyal *et al* következtetéseit, vagyis azt, hogy az új posztoszocialista gazdasági elit a szocializmusban is gazdasági vezető volt, és közülük aránytalanul sokan voltak párttagok, de a párttagság önmagában nem garantálta az elitben való megmaradást (2000, 223).

Eyal *et al* végső megállapítása, hogy a posztoszocialista Közép-Európában „kapitalisták nélküli kapitalizmus” alakul ki, mivel az új gazdasági elitek nem birtokolják az általuk igazgatott javakat. A kutatók 1993-ban összegyűjtött adatai igazolják ezt az állítást, de az 1996 tavaszán és őszén, csak Magyarországon gyűjtött adatok már módosítják a képet. Két fontos trend látszik kirajzolni. Először, az 1993-ban vizsgált cégekről gyűjtött új adatok azt mutatják, hogy a közösségi tulajdon jelentősen csökken a külföldi tulajdon javára. Másodszor, egy másik adatfelvétel egy kisebb vállalati mintán azt igazolja, hogy 1993 és 96 között végbement egy „óriási bankrablás”, megnőtt a magántulajdonú középvállalatok száma és kialakult egy viszonylag számottevő új tulajdonos osztály. Eyal *et al* nem kívánták elfogadni, hogy ezek a fejlemények aláasták a posztkommunista menedzserizmus elméletét (1998, 116, 153-6), de az adatok akkor is azt mutatják, hogy miközben 1989 és 1993 között még igaz volt a „vegyes” tulajdonlás tézise, addig az első posztoszocialista évtized közepére egyre meghatározóbbá vált a külföldi és hazai magántulajdonlás, ami az 1. táblázatból is kiderül. Ezzel párhuzamosan az is megfigyelhető, hogy az egykori állami és szövetkezeti mezőgazdasági szektorban is megpróbálják a vezetők megszerezni a föld tulajdonjogát, vagy legalábbis hosszú távú bérleti jogot (Kovács, 1998). A lengyelországi adatok azt mutatják, hogy tíz év leforgása alatt a „szövetkezeti társulások” és a „dolgozói tulajdon” (ami Lengyelországban jóval számottevőbb volt, mint bárhol máshol) a vezetők vagy kívülálló tulajdonosok, vagy pedig mindkettő kezébe került (Tittenbrun, 2005),²⁵ noha Hanley véleménye szerint 1993-ban a munkásnácok sikeresen meggátolták, hogy a tulajdonjog átkerüljön a kommunista elit tagjaihoz (1999, 175).

Eyal *et al* adatait és következtetéseit az új gazdasági elit háttéréről megerősítette egy Magyarországon egy évtizeddel később publikált kutatás, noha

²⁵ Nem ismerek hasonló munkát Romániáról, ahol még jelentősebb volt a dolgozói tulajdon. Lásd: Earle & Estrin (1996, 29).

kevésbé nagy és kevésbé reprezentatív mintán (Laki&Szalai, 2006); és ez időre már világossá vált, hogy az elit egyben tulajdonosa is a vállalkozásoknak. A Laki és Szalai által megkérdezett tulajdonos-igazgatók közül mindegyik a „szolgáló osztályból” jött, és eltöltött valamennyi időt a szocialista gazdaság állami vagy szövetkezeti szektorában, sőt a legtöbben munkanapjuk több mint a felét ott töltötték (2006, 325). Azt is megállapították, hogy a párttagság megléte vagy hiánya különböző karrierutakra ösztönözte a vezetőket. „Az egykori párttagok elsősorban munkahelyük privatizációja során jutottak tulajdonhoz”, miközben a „nem-párttagok többsége nem vett részt a privatizációban, hanem új cégeket alapított” (2006, 325).²⁶ Azok, akik részt vettek a privatizációban, nagyobb eséllyel dolgoztak a szocialista szektorban egészen 1989-ig, míg az új vállalkozókra inkább volt jellemző, hogy már korábban otthagyták ezt a szektort (2006, 326). Hasonló következtetésekre jut Johnson és Loveman az új lengyel vállalkozókról. 85 százalékuk dolgozott korábban az állami szektorban. Viszonylag kevesen távoztak innen 1980 előtt; jóval többen az 1980-as években, illetve később. Sokan közülük, kiábrándulva a szocializmusból, csatlakoztak a Szolidaritáshoz (1995, 108-9; 112). Stoica tanulmánya Romániáról mind „káder”, mind pedig „alulról jött” vezetői-tulajdonosi karriereket is bemutat.²⁷

Szelényi és munkatársai már az államszocializmus összeomlása előtt vizsgálták a nagyszülői státusz hatását a polgárosodásra (1988). A posztszocialista korszakban Róna-Tas és Böröcz állapították meg, hogy Bulgáriában, a Cseh Köztársaságban, Magyarországon és Lengyelországban nagyobb valószínűséggel került be a rendszerváltás utáni gazdasági elitbe az, akinek a nagyszülei 1948-ban maguk is cégtulajdonosok voltak (2000, 221). Johnson és Loveman kutatásai alapján átlagosan a gazdasági elit 23,6 százaléka mondta azt, hogy a családjának vállalkozása volt 1948 előtt, ez az arány 45 százalék volt azok között, akik 1980 előtt voltak vállalkozók, 15 százalék azok között, akik 1988-9-ben alapították meg üzletüket és 22 százalék azok között, akik az 1990-es években vállalkoztak (1995, 111). Laki és Szalai is vizsgálták a nagyszülői háttérrel. Ők azt írják, hogy a posztszocialista vállalkozók nagy előnyét az iskolázottság jelentette (különösen, ha az ambiciózus szülők jó gimnáziumot választottak gyermeküknek) és a szocialista korszakban elsajátított szaktudás (2006, 334-42). A gyerekek jó pályaindítása számos megfontolásból történhetett, de úgy tűnik, hogy a szocializmus előtti családi státusz szerepet játszott a motivációban. Négy életút-típust különböztettek

²⁶ Ez egybevág Böröcz és Róna-Tas korábbi kutatásaival, akik szerint Magyarországon jellemzőbb volt a szocializmusban elkezdett karrier posztszocialista vállalkozóként való folytatása, mint máshol (1995, 772-4).

²⁷ Mivel Stoica káder-definíciója meglehetősen tág, következtetései nem mondanak ellent Eyal et al megállapításainak (Stoica, 2004).

meg a szerzők²⁸: „felfelé mobil”, „státuszkonvergens”, „státusz-helyreállító” és a „self-made” típus (az utóbbiak nagyrészt férfiak). A „státuszkonvergens” típus szülei a szocializmus idején elvesztették polgári státuszukat és visszahúzódtak a közélettől (Szelényi ezt hívta „parkoló pályának”) (1988, 61-76), de gyermekeikbe plántálták a polgári kultúrát, a nyelvismeretet, a tudás tisztelét és a párt iránti gyűlöletet; e csoport egyike sem volt párttag. Úgy tűnik tehát, hogy a polgári kulturális tőke olyan tényező, amely az egyedekbe (vagy legalábbis egyesekbe) beleplántál egy olyan pszichológiai ösztönzőerőt, amelynek segítségével maximalizálhatják a szocializmusban elsajátított tudástőkét és a „szolgáló osztály” társadalmi és emberi erőforrásait, hogy sikeres posztszocialista kapitalistákká váljanak.²⁹

Ha mármost a tőkéről a munkára fordítjuk tekintetünket, akkor a következőket láthatjuk. Lengyelországban, Magyarországon és Bulgáriában az 1989-es forradalom programjának szerves része volt az önálló szakszervezetek megalakulása. Lengyelországban külön politikai programja volt a Szolidaritásnak (Ost, 2001, 81), és Bulgáriában sok szempontból hasonló szerepet játszott a *Podkrepa* (Gradev, 2001, 126). Még azokban az országokban is, ahol a szakszervezetek nem voltak önálló politikai szereplők, gyorsan elfogadták a nemzetközi munkajognak megfelelő törvényeket, amelyek garantálták a szervezkedési- és sztrájkjogot, valamint a kollektív szerződéshez való jogot (Pollert, 1999, 136-9), és az egykori pártirányítás alatt álló szakszervezetek hamar demokratizálódtak; Romániában azonban szokatlan módon a posztszocialista pártokhoz kötődő szakszervezetek kialakulását lehetett megfigyelni (Kideckel, 2001, 105). A korai posztszocialista években a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) kezdeményezésére kialakult a munkaügyi kapcsolatok tripartizmusa (Pollert, 1999, 141; Myant et al, 2000, 723; Martin, 1999, 109-13). De az 1990-es évek közepére már világossá vált, legalábbis Magyarországon, Lengyelországban és Csehszlovákiában (később pedig a Cseh Köztársaságban), hogy a szakszervezetek gyenge, egyenlőtlen tárgyalófelek (Pollert, 1999, 144), és a tripartizmus csak a társadalmi konzultáció eszközeként szolgál (Myant et al, 2000, 736),³⁰ amiről Ost azt írja, hogy „illuzórikus korporativizmus...neo-korporatív struktúrákat hoztak létre, amelyek megfelelnek a neo-liberális céloknak és kimeneteknek” (Ost, 2000, 504).

Helyi szinten a munkaügyi kapcsolatokat fragmentáció, szervezetlenség, az ipari szintű egyeztetések hiánya jellemezte, amit a munkavállalói szerve-

²⁸ A negyedik egy lábjegyzetben szerepel.

²⁹ Világos, hogy kevesebb „státuszkonvergens” vállalkozóra számíthatunk olyan országokban, ahol a burzsoázia kevésbé volt fejlett a szocializmus előtt.

³⁰ A szerzők sokkal differenciáltabb elemzést adnak a cseh és szlovák tripartizmusról, mint amire itt most lehetőség nyílik.

zetek erőtlenségével, valamint a MNV-k tárgyalókészségének hiányával és érdektelenségével magyarázhatunk. A szakszervezetek súlya csökkent az állami szektorban, a magánszektorban pedig a munkaadók gyakran megnehezítették a szervezkedést (Pollert, 1999, 146-7). Az átalakulás első öt évében csak két sztrájkot hirdetett a szakszervezet egy-egy MNV ellen, de egyik sem volt sikeres (Pollert, 1999, 124-8). A szakszervezetek általában együttműködtek a vállalatok átstrukturálásában, és a leépítések ellen sem tiltakoztak, noha általában igaz, hogy a lengyel és szlovák szakszervezetek sikeresebben védtek meg a dolgozói jogokat, mint magyar és cseh társaik. Az előbbieket a rendszeres kommunikációra és az éves kollektív szerződésekre koncentráltak, nem pedig a munkaszervezés mindennapi ügyes-bajos dolgaira és a nagyobb rugalmasságra, mint az utóbbiak (Pollert, 1999, 149-52), aminek köszönhetően a cseh munkások például szívesebben fordultak gondjaikkal a menedzserekhez, mint a szakszervezetekhez (Martin, 1999, 116). Miközben Lengyelországban a munkástanácsoknak vétőjoguk volt a privatizációban, azok Magyarországon gyakorlatilag megszűntek, amikor „korporativizálták” az állami vállalatokat, a szakszervezetek irányítása alatt álló csehszlovák megfelelőiket pedig 1990 áprilisában feloszlatták (Frydman et al, 1993, 109, 141, 203-6; Pollert, 1999, 135). Ráadásul a nagyobb rugalmasság nevében egyre több lett az egyéni munkaszerződés, elterjedtek a munkaközvetítő irodák, és megjelentek a „töredék szerződések”, amelyekről Hardy számol be a lengyel szupermarketekben dolgozó női munkaerőnél (2009, 123-4, 179). A szakszervezeti befolyás visszaszorulása – „a kutya, amelyik nem ugat” (Martin, 1999, 105) – elválaszthatatlan a munkanélküliség drasztikus növekedésétől, amely a posztszocialista recesszió és az utána következő időszak velejárója (A ráták persze eltérőek az egyes országokban, ahogyan azt a 2. táblázat mutatja).

2. táblázat. Munkanélküliség (százalék)

	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008
Bulgária	1.6	16.3	13.0	17.0	16.8	10.1	5.1
Cseh Köztársaság	0.7	4.3	3.9	8.5	7.0	7.9	na
Magyarország	1.4	11.9	9.9	7.0	5.8	7.3	7.8
Lengyelország	6.5	16.4	13.2	15.1	20.0	16.9	6.7
Románia	Na	10.4	6.6	6.8	8.4	5.9	4.4
Szlovákia	1.2	14.4	11.3	16.2	18.5	16.2	9.6

Forrás: EBRD Economic Analyses and Forecasts, <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/forecasts.shtml>, letöltve 2010 június.

Ahogy a piaci erők uralkodóvá váltak a posztszocialista gazdaságokban, és megszűnt az általános foglalkoztatottság, a lehetőségek is „keményedtek”: foglalkoztatottság, vállalkozás, időszakos munka vagy pedig segélyből élés, illetve inkább túlélés.³¹ De a vállalkozások túlnyomórészt egyszemélyes vagy még inkább kényszervállalkozások voltak, a vállalkozók pedig a szocializmus egymást kölcsönösen támogató, első és második gazdaságának közegeiben szocializálódtak, akik számára Scase „tulajdonosi” szelleme jelentette a normát. A posztszocialista túlélési stratégiák központi része maradt a formális és informális szektorokból származó különféle jövedelmek „vegyítése” (beleértve a feketemunkát, a társadalmi szektort és a háztartás egyéb, kiegészítő jövedelmeit) (Wallace & Latcheva, 2006). Wallace és Haerpfer az „új demokráciák barométerével” mérte a formális és informális gazdaság szerepét a családi jövedelmekben az 1990-es években. Noha a formális gazdaság fontosabb volt Közép-Európában, mint a Balkánon, a háztartások 90 százalékának az informális szektorból származott az elsődleges vagy másodlagos jövedelme, és még Közép-Európában is a háztartások egyharmada élt elsősorban az informális szektorból (háztáji, társadalmi juttatás, alkalmi vagy feketemunkából származó készpénzjövedelem) (Wallace & Haerpfer, 2002, 35-8). Romániában az informális szektor az 1995-ös GDP 33,6 százalékáról a 2000-es GDP 38,3 százalékára nőtt (Ciupagea, 2002, 191), míg Magyarországon az 1993-as GDP 33,1 százalékán „tetőzött” ez az érték, ami 1989-ben a GDP 25,2 százalékán állt, 1998-ban pedig a GDP 20,8 százalékára csökkent (Tóth & Sík, 2002, 221).³²

A piaci erők bevezetése a piacgazdaságba nem meglepő módon a piaci viszonyoknak megfelelő társadalmi egyenlőtlenségeket generált. A szocializmusban jóval kisebbek voltak a társadalmi egyenlőtlenségek, nem utolsósorban azért, mert a munkajövedelem volt a vagyon elsődleges forrása, amely fölött az állam szigorú ellenőrzést gyakorolt (Ferge, 1979, 168-70; Lane, 1971, 72-9; Lovenduski & Woodall, 1987, 164). Ezt az örökséget az első két posztszocialista évtized alaposan felszámolta. Ahogy a 3. tábla mutatja, a Gini együtthatóval mért egyenlőtlenségek az államszocializmus bukása és legalábbis 2002 között mindenhol nőttek.³³ Sőt, az ezredfordulós Eurostat adatok azt mutatják, hogy a jövedelem-egyenlőtlenségek továbbra is nőttek, és 2005-re elérték az EU25 átlagát, Lengyelországban pedig meg is haladták ezt az értéket (Hardy, 2009, 132).

³¹ Lásd Bodnár cikkét a budapesti Moszkva tér informális munkaerőpiacáról (1998), amit Sík is idéz (2002, 12). Sík elemzése elméletibb.

³² Bridger és Pine kvalitatívabb elemzést adnak az informális gazdasági tevékenységről (1998), illetve lásd még: Neef & Stănculescu (2002).

³³ Korábbi adatokért lásd: Milanovic (1999, 340-1) és Bunce (1999, 765). UN/ECE (2004, 167) 2001-ig adja meg a GINI együtthatóval mért jövedelmi adatokat.

3. táblázat: A szegénység és a társadalmi egyenlőtlenségek mutatói

	Szegénységi ráták (százalék)			GINI per egy főre eső háztartási jövedelem		
	Dátum	\$4,30 naponta	Relatív szegénység	1989-90	1994-5	2001-2
Bulgária	1995*	18.2	13.3	23.3	38.4	37.0
Cseh Köztársaság	1996	0.8	5.0	19.8	21.6	23.4
Magyarország	1997	15.4	7.9	22.5	24.2	26.7
Lengyelország	1998	18.4	16.9	27.5	32.1	35.3
Románia	1998	44.5	12.6	23.7	30.6	35.3
Szlovákia	1997	8.6	Na	na	23.7	26.7

* A relatív szegénység adat 1997-ből való.

Források: UN/ECE Economic Survey of Europe, 2004, No. 1, 169-70. Barbara Heyns, 'Emerging inequalities in Central and Eastern Europe', Annual Review of Sociology, Vol. 31 (2005), 174.

A társadalmi egyenlőtlenségek növekedésével párhuzamosan nőtt a szegénység is. A 3. táblából kiderül, hogy az 1990-es adatok tükrében az abszolút szegénység sehol nem volt elhanyagolható, kivéve a Cseh Köztársaságot, a relatív szegénység pedig mindenhol jelentősnek volt mondható. Még 2002-ben is a kelet-európai lakosság a háztartási jövedelmek jóval nagyobb részét költötte élelmiszerre, mint a régi tagállamok lakossága (ez a szegénység hagyományos megközelítő mércéje). A Cseh Köztársaságban regisztrált 23,2 százalékról a Romániában mért 51,9 százalékgig szóródnak az adatok, miközben az EU-15 átlaga 20-30 százalék (Heynes, 2005, 179). Az is igaz azonban, hogy a lakhatás költségei jóval kisebbek keleten (a Romániában mért 13 százaléktól a Magyarországról jelentett 20 százalékgig, miközben az EU-15 átlaga 20-30 százalék) (Heynes, 2005, 179). Hardy Eurostat adatokat hoz annak becslésére, hogy a lakosság hány százalékát fenyegette szegénység 2000 és 2006 között. Miközben az EU átlag tartósan 16 százalék, Közép- és Kelet-Európában ez mindenfelé nőtt (legalábbis azokban az országokban, ahonnan vannak adatok). Noha az egykori Csehszlovákia két új köztársaságában ez az érték még mindig az EU-átlag alatt van, Magyarország 2006-ban elérte az EU-átlagot, Lengyelország és Románia pedig meg is haladta azt (Hardy, 2009, 131). Hogy szomorúan szemléletesebbé tegye a statisztikát, Hardy ír a

lengyel „nurekekről”, akik kukázásból tartják fenn magukat (2009, 129-300), Smith et al pedig Pozsonyban és Krakkóban is dokumentálják, hogy azok között is sok a szegény, akiknek van munkájuk (Smith et al, 2008).

Annak is igen nagy a dokumentációja, hogy a posztoszocialista kapitalizmus vesztesei között igen nagy számban találunk nőket (Einhorn, 1993). Noha a „létező” szocializmus korán elvesztette a kapcsolatot a szocializmus „nőkérdésének” emancipációs törekvéseivel, szüksége volt a női munkaerőre, és megnyitotta előttük a munkaerőpiacot úgy is, hogy nagylelkűen átvállalta a gyermekgondozás-és felügyelet számos terhét.³⁴ A posztoszocialista recesszió időszakában, amikor a „tőke-nexus” dominálta a politikai diskurzust, az elszegényedett helyi közösségek sorra zárták be ezeket az intézményeket, vagy szűkítették a férőhelyeket,³⁵ a vállalatok pedig leépítették a „felesleges” (mert többnyire a periférián dolgozó) női munkaerőt. Következésképpen a nők tömegesen szorultak ki a munkaerőpiacról, és tértek vissza a háziasszony és édesanya hagyományos szerepéhez. Ez a folyamat különösen látható volt Lengyelországban, ahol a katolikus egyház visszanyerte domináns szerepét, és erőteljes ideológiai nyomást gyakorolt a nőkre, hogy előmozdítsa a háztartási szerepekhez való visszatérést.³⁶ Domański megállapította, hogy a lengyel nők közül aránytalanul sokan süllyedtek le az „underclassba” annak következtében, hogy kiszorultak a munkaerőpiacról (2002), miközben a lengyel állam körülbelül fele annyit költött a családi juttatásokra, mint szomszédai (Fodor, 2005, 18-19). Glass régió-szerte megfigyelte, hogy az anyaság igen sok esetben megnehezíti a nők számára állásuk megtartását (2008, 776).

A nők munkanélküliségi rátája általában magasabb, mint a férfiaké (Fodor, 2005, 7; Pollert, 2003, 338-9; Pollert, 2005, 215-16; Hardy, 2009, 121), noha ez nem igaz Magyarországra (és Szlovéniára), amit a magyar GYES és GYED nagylelkűségével szokás magyarázni (mivel így a nők nagy százaléka évekig nem jelenik meg a munkaerőpiacon). A női foglalkoztatottság visszaesése jóval nagyobb volt, mint a férfiaké, különösen Magyarországon (Asztalos Morell, 1999, 203-5; Pollert, 2003, 338-9; Pollert, 2005, 215-16; Fodor, 2005, 6). Pollert azt is megjegyzi, hogy az ENSZ Társadalmi Nem (Gender) Fejlődési Indexe következetesen csökkent az itt számba vett közép-európai országokban 1990/2 és 1999 között (2003, 336), noha a romániai adatok a szocialista „gender-egyenlőség” masszívabb meglétéről árulkodnak a Balkánon (Pollert, 2005, 215). Több mint egy évtized posztoszocializmus után a nők

³⁴ Jó összefoglalást ad Pollert (2003, 332-5), Fodor (2005, 2-5) és Hardy (2009, 166). Az ellátás rosszabb volt Lengyelországban.

³⁵ Fodor (2005, 15-16) kevésbé kedvezőtlen képet fest, részben azért, mert a csökkenő születési rátákkal csökkent az igény a gyermekfelügyeleti intézmények iránt.

³⁶ Lásd például Hardy (2009, 163, 170-3), Fodor (1997, 471, 479-80), Glass (2008, 778) és Heinen & Portet (2009).

2001-ben átlagosan a férfi munkabérek 80 százalékát kapták, amely különbség meghaladta a tagsághoz előírt EU-normát, ráadásul a nők aránytalanul nagy számban dolgoztak az alulfizetett közsférában (Pollert, 2005, 222-7).

Az 1990-es évek adatai alapján azonban Fodor azt is megállapítja, hogy mindezen negatív jellemzők mellett a nők egy bizonyos csoportja profitálni tudott a pénzügyi szektor és a szolgáltatások átstrukturálásából és felülértékeléséből az átmenet idején (1997, 472; 496). A szocialista vállalatok közös jellemzője volt, hogy a pénzügyi szektort alulfizették, és ezért elnöiesedett (Swain, 1992, 158; Fodor, 2005, 10; Martin, 1999, 90). A szolgáltató szektor általában alacsony presztízssűnek számított, szemben a tömegtermelésre alapozott ipari termelőmunkával (Asztalos Morell, 1999, 205). Miután „megfordult a világ”, a szolgáltató-és pénzügyi szektor képviselte a jövőt,³⁷ és aránytalanul sok nő rendelkezett idevágó szakmai képzettséggel.³⁸ Ám azt is meg kell jegyeznünk, hogy rövid volt az az időszak, amikor a nők élni tudtak ezzel a relatív előnnyel. Fodor megállapítja, hogy 2001-re „a nők kevésbé dominálták a szolgáltató szektort, mint korábban” (2005, 10), noha azok a nők, akik munkába tudtak állni, egyre inkább ebben a szektorban koncentráltak. Fodor szerint „egyre több férfi keresett jövedelmező állást a bank- és pénzügyi szakmákban, és az 1990-es évek közepétől megfigyelhető az is, hogy szétnyílik a jövedelmi olló a férfiak és nők között.”³⁹ Levonja a következtetést: „nem csak arról van szó, hogy elsősorban nők veszítik el az állásukat; azok, akik maradni tudnak, a szektor alulfizetett gettójába kerülnek” (2005, 11). Következtését Glass is megerősíti (2008, 775).

A roma lakosság számára az átmenet még ilyen szektor-specifikus, átmeneti előnyöket sem biztosított. A szocializmus idején a roma lakosság jelentős része továbbra is szegénységben élt, sújtotta őket a lakóhelyi, foglalkoztatási és oktatási szegregáció, és igen kevés lehetőségük volt arra, hogy kifejezzék kulturális identitásukat.⁴⁰ Ugyanakkor azonban a szocializmus hiánygazda-

³⁷ Martin (1999, 89) leírja a menedzsment átstrukturálását, hogy erre reflektáljon.

³⁸ Lásd még Pollert (2005, 220). Hasonló eredményeket közöl Heynes (2005, 180). Asztalos Morell (1999, 205-9) hasonló adatokat közöl a vidéki nőkről Magyarországon, amelyek azt mutatják, hogy azok a nők, akik a téveszék szétverése után elvesztették állásukat, magasabb fizetéseket kaptak, mint a férfiak, és a posztszocialista időszakban megnőtt a női menedzserek száma. Lengyel & Barta (2000, 168) is úgy találták, hogy jelentősen megnőtt a nők létszáma a banki elitben, pontosabban aránytalanul sokan vannak köztük vezetők ebben a szektorban – 25 százalék, miközben az „átlag” női elit csak 15 százalék volt.

³⁹ A szektorban alkalmazott nők aránya 10 százalékot esett az 1990-es közepétől 2001-ig a Cseh Köztársaságban és Lengyelországban, bár csak 2 százalékot Magyarországon; és a férfiak fizetéséhez viszonyítva bérezésük is csökkent mind a három országban, bár nagyon eltérő mértékben (14 százalékponttal a Cseh Köztársaságban, 8-cal Magyarországon, és csak 1-gyel Lengyelországban (Fodor, 2005, 11).

⁴⁰ Lásd például Stewart (1990; 1997, 97-111), Guy (1998), Bárány (2002, 112-53), McCagg (1991) Ladányi & Szelényi (2006, 77, 85-7), Crowe (1994, 20-28, 54-64, 91-102, 135-43).

ságában, ahol a munkaerőben is hiány mutatkozott, el tudtak helyezkedni az „első gazdaságban”, miközben hagyományos iparuk és szakértelmük a „második gazdaságban” is kínált számukra lehetőséget (Stewart, 1997, 123-4, 264). Az „első gazdaság” biztonsága eltűnt, amikor az iparban sorra szűntek meg a szakképzettséget nem igénylő munkák, vagy nagyon lecsökkent az erre való kereslet; az informális szektor mint a jövedelem egyetlen forrása pedig csak igen inséges megélhetést biztosított. Az így megjelenő tömeges elszegényedést, sőt gyakori elnyomorodást sok kutató dokumentálta (Bárány, 2002, 157-201; Stewart, 2002, 136; Ladányi & Szelényi, 2006), és nem szabad elfeledkeznünk a szomorú folyamat területi dimenziójáról sem, ugyanis igen sokan kényszerültek vissza a városokból a hátrányos helyzetű kistelepülésekre, ahol a lakók többszörösen deprivált helyzetűek (hiszen ezek a települések sem foglalkoztatást, sem megfelelő színvonalú oktatást nem tudtak nyújtani a leszakadó roma és nem roma szegényeknek). Miközben az 1990-es években a viszonylag kicsi lengyel és cseh roma népesség 75-80 százaléka volt városlakó, az egyik legnagyobb roma populációval rendelkező Bulgáriában csak 52 százalék városlakó, Magyarországon és Szlovákiában pedig (ahol szintén jelentős számban élnek romák) ez az arány mindössze 40 százalék (Bárány, 2002, 160 & 63). A roma szegénység elsősorban a falun élőket érinti. Ladányi & Szelényi azt is megállapítják, hogy miközben Magyarországon a romák gazdasági helyzetének javulása összefügg az asszimilációval, Romániában és Bulgáriában (részint a kirekesztésük okán) a módosabb romák sem hagyják el a szegregáltan élő közösséget, legyenek azok akár az elhagyott szász falvak Erdélyben, akár a bolgár gettók (2006, 19). A szocializmus meggátolta a roma-ellenes előítéletek politikai kiaknázását; a posztoszocialista időszakban azonban teret nyert a nemritkán erőszakosan is megnyilvánuló, nyílt roma-ellenesség,⁴¹ amit mainstream politikusok is kihasználnak.

KÖVETKEZTETÉSEK

Tanulmányomban négy olyan tényező kölcsönhatásával foglalkoztam, amelyek az elmúlt húsz évben sajátos rendszert alakítottak ki Kelet-Közép-Európában: ezt neveztem posztoszocialista kapitalizmusnak és liberális demokráciának. A szocialista örökség rányomta bélyegét a gazdasági, társadalmi és kulturális szférákra. Maga mögött hagyott egy gyenge gazdaságot, amely nem tudott megfelelni az átstrukturálás és a kapitalista verseny kihívásainak, és igen alulfejlett volt a szolgáltató-és pénzügyi szektora, ami nagy lehetőséget

⁴¹ Lásd az Európai Roma Jogi Központ honlapját: <http://www.errc.org/index.php>, letöltve: 2010 június.

jelentett a nyugati országok számára. Ez nagyon behatárolta a munkás érdekvédelem lehetőségeit, annak ellenére, hogy egyes országokban az átmenet elején jelentős politikai erőt képviseltek a szakszervezetek. A szocializmusban ráadásul létrejött egy olyan mezőgazdasági szektor, ahonnan hiányoztak a közepes nagyságú gazdaságok, amelyeken az EU mezőgazdasági politikája alapult.

A szocializmus társadalmi öröksége olvasatomban azt jelentette, hogy a szocialista szolgáló osztály „termelte ki” az új kapitalistákat (akik közül soknak volt régi polgári háttere). Ez a szolgáló osztály nehezen alkalmazkodott a piacgazdasághoz, a munkásoknak és a szocialista fogyasztóknak pedig nagy gyakorlatuk volt az improvizációban, de hozzászoktak az állami szektorban élvezett állásbiztonsághoz. Következésképpen létrejött egy gyenge KKV szektor, és továbbra is fennmaradt egy igen jelentős informális szektor, amelytől sokak megélhetése függ ma is. A piaci átalakulást kísérő növekvő társadalmi egyenlőtlenségek és tömeges elszegényedés közepette is volt egy rövid időszak, amikor a nők kihasználhatták a pénzügyi és szolgáltató szektorban korábban élvezett előnyös helyzetüket egészen addig, amíg az anyaság nem vált gátjává a foglalkoztatásnak és az állás megtartásának, valamint a férfiakkal való kielezettebb versenynek. A romák esetében nem számolhatunk be még ilyen rövid, kedvező időszakról sem: az alulurbanizáltság és az első és második gazdaság szimbiózisának vége felgyorsította a vidéki romák elnyomódását.

Az EU-tagság vagy annak ígérete korai és fontos befolyást gyakorolt a tanulmányomban vizsgált országokra, mert megnyitotta piacaikat a nyugati vállalatok előtt, később pedig saját jogrendjét tette mintává a piacgazdaságra átálló államok törvényei, szabályozásai és intézményei számára. Ez a minta állandósággal, biztonsággal és átláthatósággal kecsegtetett, ami vonzotta az MKV-kat, különösen az olyan konzervatív ágazatokban, mint a bankszektor. Miközben az MKV-k nagyon korán felismerték és kihasználták a régióban rejlő piaci lehetőségeket, és azonnal „lecsaptak” a legértékesebb gyáripari vállalatokra, csak jóval később kísérleteztek „magas elkötelezettségű” stratégiákkal, amikor az EU-tagság látható közelsége biztonságossá tette a befektetést. Az 1989-et követő két évtizedben az MKV-k beépítették a kelet-közép-európai országok gyáriparát a saját szélesebb európai operációs rendszerükbe, és uralják azokat az ágazatokat, mint a bank- és pénzügyi szektor vagy a telekommunikáció, amelyek alig léteztek vagy igen alulfejlettek voltak a szocializmus idején.

(Fordította: Bartha Eszter)

Megjelent: *Europe-Asia Studies*, 2011, 9. sz, Special Issue.

IRODALOM

- Alavi, H. (1972) 'The State in Post-Colonial Societies: Pakistan and Bangladesh', *New Left Review*, 74, July-August.
- Amin, S. (1977) *Accumulation and Unequal Development* (Brighton, Harvester).
- Amsden, A.H., Kochanowicz J. & Taylor, L. (1994) *The Market Meets its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe* (Cambridge Mass & London, Harvard University Press).
- Appel, H. (2001) 'Corruption and the Collapse of the Czech Transition Miracle', *East European Politics and Societies*, 15, 3, September.
- Asztalos Morell, I. (1999) 'Rural Women and the Gender Division of Labour in the Post-communist Transition', in Starosta, P., Kovách I, & Gorlach, K. (eds) (1999).
- Barany, Z. (2002) *The East European Gypsies: Regime Change, Marginality, and Ethnopolitics* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Baun, M.J. (2000) *A Wider Europe: the Process and Politics of European Enlargement* (Lanham Maryland & Oxford, Rowman & Littlefield).
- Berend, I.T. (2009) *From the Soviet Bloc to the European Union: The Economic and Social Transformation of Central and Eastern Europe since 1973* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Biró, Sz. (2010) *A Hazai Birtokpolitika a Közvetlen Támogatási Rendszer Keretei Között* (Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet).
- Blokker, P. & Dallago, B. (2008) *Youth Entrepreneurship and Local Development in Central and Eastern Europe* (Aldershot, Ashgate).
- Bodnár, J. (1998) 'Assembling the Square: Social Transformation in Public Space and the Broken Mirage of the Second Economy in Postsocialist Budapest', *Slavic Review*, 57, 3, Autumn.
- Boltho, A. (1971) *Foreign Trade Criteria in Socialist Economies* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Böröcz, J. & Róna-Tas, Á (1995) 'Small Leap Forward: Emergence of New Economic Elites', *Theory and Society*, 24, 5, October.
- Borowicz, R. (1996) 'Rural Unemployment: Specific Traits', *Eastern European Countryside*, 2, no month.
- Bridger, S. & Pine, F. (1998) *Surviving Post-Socialism: Local Strategies and Regional Responses in Eastern Europe and the Former Soviet Union* (London & New York, Routledge).
- Brown, A., Licari, J.A. & Neuberger, E. (1974) *Urban and Social Economics in Market and Planned Economies Vol 1* (New York, Praeger).
- Bunce, V. (1999) 'The Political Economy of Postsocialism', *Slavic Review*, 58, 4, Winter.
- Chang, H-J. & Noland, P. (eds) (1995) *The Transformation of Communist Economies: Against the Mainstream* (Basingstoke, Macmillan).
- Ciaian P. & Swinnen, J.F.M. (2006) 'Land Market Imperfections and Agricultural Policy Impacts in the New EU Member States: a Partial Equilibrium Analysis', *American Journal of Agricultural Economics*, 88, 4, November.
- Ciupagea, C. (2002) 'Economic Fluctuations of Informal Activities in Romania', in Neef, R. & Stănculescu, M. (eds) (2002).
- Crowe, D.M. (1994) *A History of the Gypsies of Eastern Europe* (New York, St. Martin's Griffin).
- Crowley, S. & Ost, D. (eds) (2001) *Workers after Workers' States* (Lanham Maryland & Oxford, Rowman & Littlefield).
- Dallago, B. & McIntyre, R.J. (2003) 'Conclusions: the Role of Public Policy in SME Development', in McIntyre, R.J. & Dallago, B. (eds) (2003).
- Domansky, H. (2002) 'Is the East European "Underclass" Feminized?', *Communist and Post-Communist Studies*, 35, 4, December.
- Dyker, D.A. (2004) *Catching Up and Falling Behind: Post-Communist Transformation in Historical Perspective* (London, Imperial College Press).

- Earle, J.S. & Estrin, S. (1996) 'Employee Ownership in Transition', in Frydman, R., Gray, C.W. & Rapaczynski, A. (eds) (1996).
- Einhorn, B. (1993) *Cinderella Goes to Market: Citizenship, Gender and Women's Movements in East Central Europe* (London & New York, Verso).
- Estrin, S. (ed) (1974a) *Privatization in Central and Eastern Europe* (London & New York, Longman).
- Estrin, S. (1994b) 'Economic Transition and Privatization: the Issues', in Estrin, S. (ed) (1994a).
- Eyal, G. Szelényi, I. & Townsley, E. (1998) *Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe* (London, Verso).
- Featherstone, K. & Radaelli, C. (eds) (2003) *The Politics of Europeanisation* (Oxford, Oxford University Press).
- Ferge, Zs. (1979) *A Society in the Making: Hungarian Social and Societal Policy 1945-75* (Harmondsworth, Penguin).
- Fodor, É. (1997) 'Gender in Transition: Unemployment in Hungary, Poland, and Slovakia', *East European Politics and Societies*, 11, 3, September.
- Fodor, É (2005) *Women at Work: The Status of Women in the Labour Markets of the Czech Republic, Hungary and Poland* (Geneva, United Nations Research Institute for Social Development, Occasional Paper 3).
- Foley, B.J. (ed) (1998) *European Economies since the Second World War* (Basingstoke, Macmillan).
- Frank, A.G. (1972) *Lumpenbourgeoisie: Lumpendevelopment* (New York & London, Monthly Review Press).
- Frydman, R., Rapaczynski, A. & Earle, J.S. (1993) *The Privatization Process in Central Europe* (Budapest, Central European University Press).
- Frydman, R., Gray, C.W. & Rapaczynski, A. (eds) (1996) *Corporate Governance in Central Europe and Russia Volume 2: Insiders and the State* (Budapest, Central European University Press).
- Gaus, G. (1986) *Wo Deutschland liegt: Eine Ortsbestimmung* (Munich, Deutscher Taschenbuch-Verlag).
- Glass, C. M. (2008) 'Gender and Work during Transition: Job Loss in Bulgaria, Hungary, Poland, and Russia', *East European Politics and Societies*, 22, 4, November.
- Glinkina, S. (2003) 'Small Business, Survival Strategies and the Shadow Economy', in McIntyre, R.J. & Dallago, B. (eds) (2003).
- Goldthorpe, J.H. (1980) *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain* (Oxford, Clarendon Press).
- Gorton, M., Hubbard, C. & Hubbard, L. (2009) 'The Folly of European Union Policy Transfer: Why the Common Agricultural Policy (CAP) Does Not Fit Central and Eastern Europe', *Regional Studies*, 43, 10, January.
- Gowan, P. (1995) 'Analysing Shock Therapy', *New Left Review*, 213, September/October.
- Gowan, P. (1996) 'Eastern Europe, Western Power and Neo-Liberalism', *New Left Review*, 216, March/April.
- Gradev, G. (2001) 'Bulgarian Trade Unions in Transition: the Taming of the Hedgehog', in Crowley, S. & Ost, D. (2001).
- Grant, W. (1997) *The Common Agricultural Policy* (Basingstoke, Macmillan).
- Guy, W. (1998) 'Ways of Looking at Roma: the Case of Czechoslovakia', in Tong, D. (ed) (1998).
- Hanley, E. (1999) 'Cadre capitalism in Hungary and Poland: Property accumulation among Communist-era Elites', *East European Politics and Societies*, 14, 1, December.
- Hann, C.M. (ed) (1990) *Market Economy and Civil Society in Hungary* (London, Frank Cass).
- Hann, C.M. (ed) (2002) *Postsocialism: Ideals, Ideologies and Practices in Eurasia* (London & New York, Routledge).
- Hardy, J. (2009) *Poland's New Capitalism* (London, Pluto Press).

- Heinen, J. & Portet, S. (2009) *Religion, Politics and Gender Equality in Poland* (Geneva, UN Research Institute for Social Development)
- Heynes, B. (2005) 'Emerging Inequalities in Central and Eastern Europe', *Annual Review of Sociology*, 31, August.
- Heywood, A. (2002) *Politics: Second Edition* (Basingstoke, Palgrave Macmillan).
- Higley, J. & Lengyel, Gy. (eds) (2000) *Elites after State Socialism: Theories and Analysis* (Lanham Maryland & Oxford, Rowman & Littlefield).
- Hilton, R. (ed) (1978) *The Transition from Feudalism to Capitalism* (London, Verso).
- Holton, R.J. (1985) *The Transition from Feudalism to Capitalism* (Basingstoke, Macmillan Education).
- Hughes, G. & Hare, P. (1991) 'Competitiveness and Industrial Restructuring in Czechoslovakia, Hungary and Poland', *European Economy, Special Edition* 2, no month.
- Inglot, T. (2008) *Welfare States in East Central Europe, 1919-2004* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Islam, S. & Mandelbaum, M. (eds) (1993) *Making Markets: Economic Transformation in Eastern Europe and the Post-Soviet States* (New York, Council on Foreign Relations).
- Johnson, S. & Loveman, G. (1995) *Starting Over in Eastern Europe: Entrepreneurship and Economic Renewal* (Boston Mass, Harvard Business School Press).
- Keating, M. & Hughes, J. (eds) (2003) *The Regional Challenge in Central and Eastern Europe: Territorial Restructuring and European Integration*, (Brussels, Berlin, Frankfurt/M, Vienna, Peter Lang).
- Kenedi, J. (1981) *Do it Yourself: Hungary's Hidden Economy* (London, Pluto Press).
- Kideckel, D.A. (1993) *The Solitude of Collectivism: Romanian Villagers to the Revolution and Beyond* (Ithaca & London, Cornell University Press).
- Kideckel, D.A. (2001) 'Winning the Battles, Losing the War: Contradictions of Romanian Labor in the Postcommunist Transformation', in Crowley, S. & Ost, D. (eds) (2001).
- Konrad, Gy. & Szelenyi, I. (1974) 'Social Conflicts of Under-Urbanisation', in Brown, A., Licari, J.A. & Neuberger, E. (1974).
- Kostova, D. (2000) 'Bulgaria: Economic Elite Change During the 1990s', in Higley, J. & Lengyel, Gy. (eds) (2000).
- Kovács, K. (1998) 'Elfújja a Szél? Esettanulmány a 'Homokvár' Mgtsz Átalakulásáról', *Replika*, 33/34, December.
- Kunicki, M. (2005) 'The Red and the Brown, Bolesław Piasecki, the Polish Communists and the anti-Zionist Campaign in Poland, 1967-1968', *Eastern European Politics and Societies*, 19, 2, May.
- Kurz, C. & Wittke, V (1998) 'Using Industrial Capacities as a Way of Integrating the Central and East European Economies', in Zysman, J. & Schwartz, A. (eds) *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality* (Berkeley, University of California, International and Area Studies).
- Ladányi, J. & Szelenyi, I. (2006) *Patterns of Exclusion: Constructing Gypsy Ethnicity and the Making of an Underclass in Transitional Societies of Europe* (Boulder & New York, Columbia University Press).
- Laki, M. & Szalai, J. (2006) 'The Puzzle of Success: Hungarian Entrepreneurs at the Turn of the Millennium', *Europe-Asia Studies*, 58, 3, May.
- Laki, M. (2008) 'The Strata of Young Entrepreneurs in Post-socialist Hungary: Chance or Illusion', in Blokker, P. & Dallago, B. (2008).
- Landes, D. S. (1966) *The Rise of Capitalism* (New York, Macmillan).
- Lane, D. (1971) *The End of Inequality?* (Harmondsworth, Penguin).
- Lengyel, Gy. & Barta, A. (2000) 'Hungary: Bankers and Managers after State Socialism', in Higley, J. & Lengyel, Gy. (eds) (2000).
- Lerman, Z. (2001) 'Agriculture in transition economies: from common heritage to divergence' *Agricultural Economics*, 26, 2, November.
- Lerman, Z., Csaki, Cs. & Feder, G. (2004) *Agriculture in Transition: Land Policies and*

Evolving Farm Structures in Post-Soviet Countries (Lanham Maryland & Oxford, Lexington Books).

Light, D. & Phinnemore, D. (eds) (2001) *Post-Communist Romania: Coming to Terms with Transition* (Basingstoke, Palgrave).

Lovenduski, J. & Woodall, J. (1987) *Politics and Society in Eastern Europe* (Basingstoke, Macmillan Education).

Mandelbaum, M. (1993) 'Introduction', in Islam, S. & Mandelbaum, M. (eds) (1993).

Martin, R. (1999) *Transforming management in Central and Eastern Europe* (Oxford, Oxford University Press).

McCagg, W.O. (1991) 'Gypsy policy in socialist Hungary and Czechoslovakia, 1945-1989', *Nationalities Papers* 19, 3, Winter.

McIntyre, R.J. & Dallago, B. (eds) (2003) *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies* (Basingstoke, Palgrave Macmillan).

Milanovic, B. (1999) 'Explaining the Increase in Inequality during Transition', *Economics of Transition*, 7, 2, July.

Miller, W.L., Grødeland, Å.B., Koshechkina, T.Y. (2001) *A Culture of Corruption?: Coping with Government in Post-Communist Europe* (Budapest, Central European University Press).

Myant, M. (1993) *Transforming Socialist Economies: The Cases of Poland and Czechoslovakia* (Aldershot, Edward Elgar).

Myant, M., Slocock, B. & Smith, S. (2000) 'Tripartism in the Czech and Slovak Republics', *Europe-Asia Studies*, 52, 4, June.

Myant, M. (2005) 'Klaus, Havel and the Debate over Civil Society in the Czech Republic', *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 21, 2, June.

Neef, R. & Stănculescu, M. (eds) (2002) *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe* (Aldershot, Ashgate).

Ost, D. (2000) 'Illusory Corporatism in Eastern Europe: Neoliberal Tripartism and Postcommunist Class Identities', *Politics and Society*, 28, 4, December.

Ost, D. (2001) 'The Weakness of Symbolic Strength: Labor and Union Identity in Poland, 1989-2000', in Crowley, S. & Ost, D. (eds) (2001).

Pollert, A. (1999) *Transformation at Work in the New Market Economies of Central and Eastern Europe* (London, Sage).

Pollert, A. (2003) 'Women, Work and Equal Opportunities in Post-Communist Transition', *Work, Employment and Society*, 17, 2, June.

Pollert, A. (2005) 'Gender, Transformation and Employment in Central Eastern Europe', *European Journal of Industrial Relations*, 11, 2, July.

Pouliquen, A. (2001) *Competitiveness and Farm Incomes in the CEEC Agri-Food Sectors*, (Brussels, European Commission).

Poznanski, K.Z. (2001) 'Building capitalism with communist tools: Eastern Europe's defective transition', *East European Politics and Societies*, 15, 2, March.

Radice, H. (1995) 'The Role of Foreign Direct Investment in the Transformation of Eastern Europe', in Chang, H-J. & Noland, P. (eds) (1995).

Róna-Tas, Á. & Böröcz, J. (2000) 'Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, and Poland: Presocialist and Socialist Legacies among Business Elites', in Higley, J. & Lengyel, Gy. (eds) (2000).

Sadler, D. (2003) 'Production Systems and Uneven Development in East Central Europe: The Limits to Regional Economic Management' in Keating, M. & Hughes, J. (eds) (2003).

Sajo, A. (1998) 'Corruption, Clientalism, and the Future of the Constitutional State in Eastern Europe', *East European Constitutional Review*, 7, 2, Spring.

Sarris, A.H., Doucha, T. & Mathijs, E. (1999) 'Agricultural Restructuring in Central and Eastern Europe: Implications for Competitiveness and Rural Development', *European Review of Agricultural Economics*, 26, 3, September.

Scase, R. (2003) 'Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector', in McIntyre, R.J. & Dallago, B. (eds) (2003).

- Sik, E. (1992) 'From the Second to the Informal Economy', *Journal of Public Policy*, 12, 2, April.
- Sik, E. (2002) 'Informal Labour Market-Place on the Moscow Square', in Neef, R. & Stănculescu, M. (eds) (2002).
- Sloat, A. (2005) 'The Rebirth of Civil Society: The Growth of Women's NGOs in Central and Eastern Europe', *European Journal of Women's Studies*, 12, 4, November.
- Slomczynski, K.M. & Shabad, G. (1996) 'Systemic Transformation and the Salience of Class Structure in East Central Europe', *East European Politics and Societies*, 11, 1, December.
- Smith, A., Stenning, A., Rochovská, A. & Świątek, D. (2008) 'The Emergence of a Working Poor: Labour Markets, Neoliberalisation and Diverse Economies in Post-Socialist Cities', *Antipode*, 40, 2, March.
- Stark, D. (1996) 'Recombinant Property in East European Capitalism', *American Journal of Sociology*, 101, 4, January.
- Starosta, P., Kovách I. & Gorlach, K. (eds) (1999) *Rural Societies under Communism and Beyond: Hungarian and Polish Perspectives* (Łódź, Łódź University Press).
- Stewart, M. (1990) 'Gypsies, Work and Civil Society', in Hann, C.M. (ed) (1990).
- Stewart, M. (1997) *The Time of the Gypsies* (Boulder, Westview Press).
- Stewart, M. (2002) 'Deprivation, the Roma and "the Underclass"', in Hann, C.M. (ed) (2002).
- Stoica, C.A. (2004) 'From Good Communists to Even Better Capitalists? Entrepreneurial Pathways in Post-Socialist Romania', *East European Politics and Societies*, 18, 2, May.
- Svejnar, J. (2002) 'Transition economies: performance and challenges', *Journal of Economic Perspectives*, 16, 1, Winter.
- Swain, N. (1992) *Hungary: the Rise and Fall of Feasible Socialism* (London, Verso).
- Swain, N. (1994) *Collective Farms as Sources of Stability and Decay in Centrally Planned Economies of East Central Europe*, Working Paper 30, (University of Liverpool, Centre for Central and Eastern European Studies Rural Transition Series). pp. 30-32.
- Swain, N. (1998) 'The Visegrad Countries of Eastern Europe', in Foley, B.J. (ed) (1998).
- Swain, N. (1999) 'Agricultural restitution and co-operative transformation in the Czech Republic, Hungary and Slovakia', *Europe-Asia Studies*, 51, 7, November.
- Swain, N. & Vincze, M. (2001) 'Agricultural Restructuring in Transylvania in the Post-Communist Period', in Light, D. & Phinnemore, D. (eds) (2001).
- Swain, N. (2004) 'Saddling a Cow: the Acceding Countries and the Common Agricultural Policy', in Tabata, S. & Iwashita A. (eds) (2004).
- Swain, G. & Swain, N. (2009) *Eastern Europe Since 1945* Fourth Edition (Basingstoke, Palgrave Macmillan).
- Sykes, R., Palier, B. & Prior, P.M. (eds) (2001) *Globalization and European Welfare States: Challenges and Change* (Basingstoke, Palgrave).
- Szel et al Underurbanisation
- Szelényi, I. (1988) *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary* (Cambridge, Polity Press).
- Tabata, S. & Iwashita, A. (eds) (2004) *Slavic Eurasia's Integration into the World Economy and Community* (Hokkaido, Slavic Research Center Hokkaido University).
- Tesser, L.M. (2004) 'East-Central Europe's new security concern: foreign land ownership', *Communist and Post-Communist Studies* 37, 2, June.
- Thompson, E.P. (1968) *The Making of the English Working Class* (Harmondsworth, Penguin).
- Tittenbrun Jacek, (2005) *Divide and Rule: Privatisation in Poland and the Working Class Economic Ownership*, paper presented at 37th World Congress of the International Institute of Sociology Stockholm, Sweden, July 2005, available at http://www.scasss.uu.se/IIS2005/total_webb/tot_html/sessions-s4.htm, accessed June 2010.
- Tong, D. (ed) (1998) *Gypsies: an Interdisciplinary Reader* (New York & London, Garland Publishing Inc).

Tóth, J.I. and Sik, E. (2002) 'Hidden Economy in Hungary 1992-1999', in Neef, R. & Stănculescu, M. (eds) (2002).

UN/ECE (1995) *Economic Survey of Europe in 1994-1995* (Geneva, United Nations).

UN/ECE (2004) *Economic Survey of Europe 2004, No. 1* (Geneva, United Nations).

Wallace, C. & Haerpfer, C. (2002) 'Patterns of Participation in the Informal Economy in East-Central Europe, 1991-1998', in Neef, R. & Stănculescu, M. (eds) (2002).

Wallace, C. & Latcheva, R. (2006) 'Economic Transformation Outside the Law: Corruption, Trust in Public Institutions and the Informal Economy in Transition Countries of Central and Eastern Europe', *Europe-Asia Studies*, 58, 1, January.